

2023年武汉加油英语演讲(优秀8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

武汉加油英语演讲篇一

放寒假了，也迎来了期待已久的春节，可以穿上妈妈给我买的漂亮衣服和鞋子，去亲朋好友家去玩。可是一场突如其来的天灾，让这个春节变得冷冷清清。

爸爸告诉我现在不能出门，很多人被新冠病毒感染生病了，甚至被病毒夺去了生命。不能拜年，封城封路，开学延迟，这个春节变得不一样了。

这次疫情让我认识了一位值得我们所有人尊敬的老爷爷——钟南山。他告诉我们这个病毒像皇冠一样，所以我们称它为新型冠状病毒。84岁高龄的他带着医护人员战斗在一线，抗击病毒，他还给我们提出了防护的建议：少出门，出门戴口罩，多通风，勤洗手。外面天气很好，其实我很想出去玩，但我也知道现在是非常时期，听钟爷爷的话少出门，这样病毒就没有可乘之机，保护好自己就是对国家最大的贡献。

希望钟爷爷和所有医护人员保护好自己，平安回来，希望我们早点战胜这场疫情。

白衣天使加油！武汉加油！中国加油！让我们一起战胜这场没有硝烟的战争。

武汉加油英语演讲篇二

尊敬的各位领导、各位评委：大家好！

为了优化我们石油部门的管理层，为了寻求新的发展机遇与亮点，强烈的事业心和责任感驱使我勇敢地站在了演讲台上，参加开发科科长竞聘。

第一、我具有良好的个人品质。

第二、我热爱石油行业，具有较强的敬业精神。

第三、我有丰富的知识体系和较强的创新能力。

第四、我具有丰富的组织、协调管理经验。

第五、加大营销力度，扩大市场份额。

第一、强化优质服务意识。

第二、抓管理，促进销售量的提高。

第三、加强安全管理。

尊敬的领导、评委，今后我愿从点点滴滴做起，用青春拥抱时代，用生命点燃未来，用无限的诚心燃起工作的烽火，以火热的情怀吹响时代的号角，以昂扬的斗志写下工作的新篇章！

我的演讲完毕，谢谢大家！

武汉加油英语演讲篇三

的春节有点特殊，因为新型冠状病毒的肆虐，我们过了一个

静悄悄的新年。我们无法拜年，无法旅游；我们躲在家里，窝在床上。而当我们大多数普通人视疫病如同洪水猛兽，避之唯恐不及时，有一群人却逆流而上，向着疫情的中心——武汉出发。这群人中有一张熟悉的面孔特别令人难忘，他就是84岁高龄的中国工程院院士钟南山。

钟南山院士是中国抗击非典型肺炎的领军人物，这一次他又作为科研攻关组的组长走在了抗击新型冠状病毒的最前沿。

这位年迈的老人，是抗击非典型肺炎的第一功臣。他敢于直言，向世界披露了非典型肺炎的真实情况；他研究的治疗方法，使中国人摆脱了死亡的阴影。后，当病毒再次来袭时，84岁的他又重新披甲上阵。他是无双国士，更是定海神针！

17年前，非典爆发时，他站了出来，公开表达了自己的意见：“这根本不是什么支原体感染，而是一种罕见的新型病毒。这种病毒，传染性极强。”就在他发声后不久，就收到了有关部门的指示：“要少说话！”可他并没有少说话，依然向世界传达真实的声音。面对灾难，有人逃避，有人回避，可他却勇往直前。

他有一句名言：“医院是战场，作为战士，我们不冲上去谁上去?!”在他的引领下，无数“白衣天使”、医护人员像战士一样，冲锋陷阵，不顾生死。他们抛下家庭子女，连续几个月不回家。即便中间有机会回去，也不敢进门，只敢远远看一眼自己的家人。

钟南山老人，是德高望重的学者，是名满天下的院士。他的人生，早在17年前就已经实现了不朽。用通俗点的话讲，他什么都不缺，早就可以安心颐养天年了。然而当新冠疫情爆发的时候，84岁高龄的他，第一时间就带着团队出发去了武汉。

他说，有信心不会让“非典”重演。所以，不要怕。我们有

这样的无双国士，年的灾难都扛过来了，这次也必然有惊无险。

吾有国士，天下无双!武汉，加油!中国，必胜!

武汉加油英语演讲篇四

近日，一场突如其来的新型冠状病毒席卷武汉，这种被称为“新冠肺炎”的怪病迅速向全国各地快速散播，我的家乡温州也成了疫情的重灾区。新冠肺炎引起了国务院乃至世界卫生组织的高度重视。现在，每天的疫情情况牵动着每一位中国人民的心。

疫情无情人有情。危机当前，从各个城市汇集而来的专家、医生、护士们，他们主动请缨，纷纷写下请战书，按下手印，含泪与家人道别，背负使命前往武汉。病房里，医护人员们不分白昼，穿着密不透风的防护服，冒着被感染的风险，细心照顾着每一位肺炎病患者。工作桌上的一份份中餐已经冷了，但是还没被动过，因为医护人员们一方面真是太忙了，一方面因为防护服数量实在有限，他们不舍得脱下呀。而当他们摘掉口罩和护目镜，脱掉防护服的那一刻，我们会发现一张张疲惫不堪的脸上满是深陷的压痕，发红发紫，密不透风的防护服里面内衫已经湿透。

疫情中，还有两位我们不得不提年岁已高的院士。其中一位是已经84岁，众所周知的钟南山院士。他曾参与过20非典疫情抗击，现如今他又加入到了新冠肺炎这场抗击战中。网上那张他在高铁上工作间歇闭眼休息的照片感动了无数人，年岁高却仍拖着疲惫的身躯奋战在自己的岗位上，令人敬佩!还有一位是73岁的李兰娟院士，她也是位传染病学家，与钟南山院士相同的是她也曾对抗击“非典”做出过贡献。这次新冠肺炎疫情发生后，她夜以继日地带领团队研制新型冠状病毒疫苗。

夜色渐暗，夜幕刚刚降临，温州城区的大街小巷几乎空荡无人，路上只有零零星星来往的车辆，原本繁华的商贸街所有的商铺都店门紧闭。

新冠肺炎的突发，使得2020年的这个新年大家过的与众不同，少了热闹喧哗，少了聚餐宴会，少了走亲访友。为了减少传染，大家都自觉大门不出，隔离在家。

病毒被隔离，爱和温情还在传递。相信有那么多专家那么多医护人员还有默默无闻奋战在一线英雄们的努力与汗水，我们终将战胜可恶的病毒。

加油!温州!

加油!武汉!

加油!我们的国!

武汉加油英语演讲篇五

再说说站上的员工赵磊，在去年3月的一天，一个风雪交加的夜晚，正在值班的赵磊接到电话，一位外地司机的车在半路上没油了，困在了二十里村，赵磊听了后二话没说，带上油壶，骑着摩托车，顶风冒雪，给外地司机去送油，寒风凛冽，雪花狂舞。等赵磊赶到时，他的耳朵冻木了，手脚冻僵了，这位外地司机看到“雪中送油”的赵磊，眼睛湿润了，外地司机的车里还坐着他的妻子和三岁的小女儿，他们已冻得瑟瑟发抖。赵磊的举动让外地人像遇上了亲人一样难以忘怀，就这样赵磊和这位外地司机一家成了忘年交，只要这位外地司机来巴里坤，就一定会到奎苏站加油。不仅他自己来，还带着他的朋友来。赵磊是平凡的，但他用真心真意，把自己的工作开展的有声有色，把平淡的生活打造的五光十色、精彩无限。

我们都是平凡人，但我们要怀一颗感恩的心，有了这颗感恩的心，就会懂得尊重，尊重生命，尊重劳动，尊重创造。

当我们每天享受着清洁的环境时，我们要感谢那些保洁工作者；当我们搬进新居时，我们要感谢那些建筑工人，我们日常饮食，要感谢农民兄弟；我们出行，要感谢司机朋友；当我们读一本好书，要感谢作者的创造；当我们为别人加油时，要感谢我们的客户……懂得感谢，就少了歧视，就会以平等的眼光看待每一个生命，重新看待我们身边每一个人，尊重每一份平凡普通的劳动。

有一颗感恩的心，才更能体会到自己的职责，在现代社会这个越来越细化的巨大链条上，每个人都有自己的职责，自己的价值。每个人都在为他人付出，当我们感谢他人的嘉言一句时，其实第一个反应常常是今后自己要怎样做，怎样做得更好，这是一种很单纯的回报心理，对整个社会而言，却是非常积极良性循环。

“学习刘黎明，争做刘黎明式的员工”，我们这么说，更要努力这样做，用青春、用智慧、用热情、用实干，去丰富我们的生活，精彩我们的人生，张扬我们的梦想。刘黎明的精神，就是一把标尺，丈量着我们不断前进的步伐！

我的演讲完了，谢谢大家！

武汉加油英语演讲篇六

大家好！

首先感谢公司各位领导和同事给我这个机会来参加营销技能演讲比赛，我会加倍珍惜。同时感谢跟我一起工作的同事们对我的关心和支持。

我叫。。。，来自。。。加油站。我演讲的题目是“细节决定

成败”。

道家创始人老子有句名言：天下大事必作于细，天下难事必作于易。意思就是做大事必须从小事做起，做难事必须从容易的做起。海尔总裁张瑞敏说过，把简单的事做好就是不简单，可以毫不夸张的说，现在的市场竞争已经到细节致胜的时代。不论是从企业的内部管理，还是外部的市场营销、客户服务等细节问题都可能关系到企业的前途。作为一名加油站的工作人员，往往每天要做的事，就是每天重复着简单又平凡的小事——为顾客服务。然而作为与顾客有直接接触的加油员，我们在为顾客服务的过程中，每一个小的细节，都可能会影响到销售量和企业形象，从而影响到企业的长久发展。两个月的加油生活，带给我的感触颇多，现在我将工作中发现的销售细节列出一二与大家共同分享。

细节一、利用情感营销，抓住顾客的心

在讲到情感营销前，我要先为大家介绍一下情感营销的概念，所谓情感营销，就是把消费者个人的情感差异和需求作为企业品牌营销战略的核心，通过心里的沟通和情感的交流，赢得消费者的信赖和偏爱，进而扩大市场份额，实现企业的经营目标。

随着中石化落户哈密，哈密的成品油销售市场的竞争变得更加激烈，虽然成品油销售市场属于具有中国特色的“寡头垄断市场”，竞争并不充分，然而我们东疆分公司的市场占有率却不足哈密的成品油市场的10%，我们还是有很大的晋升空间的。在产品同质和价格相同的情况下，服务成为我们获取市场份额，多分一杯羹的重要突破点。而服务的核心就是情感沟通，在情感消费时代，消费者看重的更多的是自身的情感满足。如果我们的加油员，或者说是销售人员能够在销售过程中，从“情”为切入点，在营销过程中倾注情感，对待客户用心，找到与顾客沟通的情感纽带，进而进行准确的定位和有分寸的切入，使消费者持续不断的感受心灵的冲

击，即能够潜移默化的影响顾客的心理，从而全力激发其购买欲望，达到“细雨润物却无声”的境界，我们的销售量就会自然随之上升。

叔会为来加油的司机开油箱盖，这里可能大家会有疑问，为顾客开油箱盖不是十三步法里要求的嘛，这里我要解释一下，巴叔不仅仅为小车司机开油箱盖，一些大货车的油箱盖他也会帮他们开油箱盖，我曾经听到一个跑长途的司机老乡过，他开了几年的大货车，为他开油箱盖的加油员是少之又少，而我们火箭站的巴图尔就是其中一员。我也看到我们的站长张海英和冯小凤为长途司机烧开水泡方便面，为司机在漫长枯燥的行车过程中送去一点温暖，我也看到了李双虎和赵阳提醒司机路上开车注意安全，做到来有迎，走有送，我看到了情感营销在工作中的真实体现，无形之中，通过一些小事，我们就做到了情感销售，而这些被我们情感营销的顾客自然而然就成了我们的常客、回头客。

细节二、敢于猜测顾客的心理，进行逆向营销

很多私人加油站，司机一进站，他们的态度特别好，又送手套又上茶水的，结果加上的油都不禁烧。想到这个细节，我也想冒险试试，就不给他推荐我们兵团的加油站了，来个逆向推销。接着我就又说了一句：师傅，我们的加油站都是公家的，属于兵团国资委的，我也不会骗您，您如果相信我就加满，如果不相信的话您说加多少加多少，就算现在就停枪我也同样欢迎你下次再来。这时这个司机就说：你这样说，我就加满，还有上面的大油箱都给我加满，因此，在我不经意的“逆向营销”的过程中，这个顾客不但加了4000块钱的油，我还忽悠他买了我们一百多的小食品。并且，几天以后，我又在我们的加油站看到了这个可爱的司机。从表面上看，我的这种推销方式似乎我们会吃亏，可事实上我们却占了便宜，我们抓住了顾客的这种怀疑的心理，谁能迎合顾客的心理，谁就能把握更大的主动权，从而在市场上获益。（3）针对性。针对性是对合理性的补充，逆向营销方式只是针对

部分具有逆反消费心理的顾客才比较实用，不是通用的，一些经常来我们兵团的加油站加油的顾客，我们就要竭力向他们推荐我们的优点和特长了。

加油站是石油公司的窗口单位，顾客透过窗口就能看到公司的服务质量和水平，作为窗口中的加油员更要牢记“细节来自于用心，细节来自于习惯”，在工作过程中用心，用情做好岗位上的每一件小事，哪怕只是拾起一张废纸，为顾客递上一杯热水。从自身做起，从点滴做起，用实际行动立足岗位作贡献，为石油做出无愧于时代、无愧于企业，无愧于青春的贡献。

武汉加油英语演讲篇七

你们好！

我今年21岁，在我这年的工作中，我把自己的青春奉献给了咱们的石业，这些年来我辛苦工作，在历尽坎坷的同时，也收获了累累硕果，通过不断的学习，我从一个羸弱的年轻人成长为一个有经验、有上进心的加油站工人，今天，我感谢在座的各位领导能给我一个这次竞聘副站长一职的机会，好好把握住这次机会，为加油站今后的繁荣发展，做出自己的贡献。我来自一线，多年从事加油站工作，这些来，我先后从事过加油站加油员、加油站计账员等职位，今天，我竞聘的加油站是加油站副站长，我能来竞聘这个职位，主要具有以下优势。

（一）有很强的沟通能力

本人拥有很强的沟通能力，在日常工作中，我们在服务好新用户的前提下，要尽快将大量流失的用户重新聚拢起来，我个人凭借着良好的沟通能力和办事能力与客户进行了良好的沟通交流，却保客户不会丢失。

（二）良好的人际关系

至今为止，我工作已经有年了，这些年来，我凭借着良好的人际关系，发展了很多的客户。像咱们市的一些企事业单位，大多数已经成为加油站的定点加油用户，现如今公司，林场等。他们的领导也已经和我达成共识。准备帮助我们加油站进行宣传和推广工作。还有，就是非固定用户的大批量用油。例如西山风力发电二期三期工程的施工单位，经过我的几次走访，已经成为我们加油站的定点购油用户。

（三）安全教育方面

我深知加油站安全工作的重要性，为了能提升安全性能，让顾客能放心来我们站加油，在加油站安全管理工作中拥有很多工作经验，可以保证加油站安全工作深入到位，让各位领导和客户达到满意。

各位领导如果这次我竞聘加油站站长一职成功，我将在加油站开展如下工作。

（一）稳定客户，做大销量

- 1、落实五项便民措施，推行容美茶水服务，形成员工与顾客浓浓茶水情。
- 2、建立用户会员制，长期会员，资源紧张时享受优先权。
- 3、发放救援联系卡，帮助联系修车，送配件，送润滑油，解决用户困难。
- 4、抓住资源，在中油脱销时抓好服务，做好宣传争取用户。
- 5、了解对方的经营情况，准确掌握对方销售节奏，做到心中有数。

武汉加油英语演讲篇八

在演讲之前，我想先搞一个小调查，在座的各位收看过韩剧《大长今》吗？（停顿）那给你们留下深刻印象的是什么呢？（停顿）这个问题的答案很难统一，因为不同的人有不同的视角，不同的视角就有不同的感受。虽然由于工作原因，我没能完整收看《大长今》，但女主角的一些话语，却给我留下很深的印象，让人感触颇深。比如长今说，“从来就没有秘方，食物里的诚意和汗水，就是秘方。”是呀，我们中国石油的宝石花之所以能够盛开在三川五岳、大江南北，靠的不就是每一位员工真诚的呵护，辛勤汗水的浇灌吗？而我，作为其中普普通通的一员，也在兢兢业业、竭我所能，为中国石油的发展壮大尽着微薄之力。

我来自油站。从我幸运地成为中油人的那天起，我从内心深处就非常珍惜这份来之不易的工作机会。特别是穿上这身中国石油的工作服，一种自豪感就会油然而生，一种精神的力量就会暗暗激励自己，一定要以辛勤的工作，热忱的服务来赢得客户，来为“中国石油”增光添彩，争做一名优秀的员工。工作中，我深深地感到，做为一名加油员，心中只有事事处处装着企业，时时刻刻想着自己代表“中国石油”的形象，才能更好地干好本职工作，为“中国石油”品牌争光，为灿烂的“宝石花”添彩。

相对而言，高速公路上的大货车较多，跑长途的较多，因此服务的司机朋友就可能更为辛苦，更为劳累，进站加油时难免就会带着情绪。这个时候，从细微之处着手，热情地为他们提供方便，想客户之所想，急客户之所急，为他们排忧解难，提供力所能及的帮助，就显得尤为重要。真诚服务，贴心服务，让每一位司机朋友加完油后的心情变得愉悦起来，他们才可能留下一段美好的记忆，深刻地记住我们“中国石油”的服务。

今年夏天的一个晚上，天气非常闷热，一辆东风小解放从高

速直奔加油站而来，从我的经验中判断，这辆车应该是加0号柴油。我迅速跑上前引导车辆，可能是因为车速太快，司机踩了一下刹车，只听见“哐”的一声响，一个轮胎爆了。司机下车心疼地摸着轮胎，随口就是一句“国骂”，并嘟囔道：“真倒霉，不加油也就没这倒霉事了。”言外之意，好像爆轮胎都是加油站惹得祸。我看出司机的心情极为烦躁，没有和司机计较，连忙跑过去安慰他不要着急，服务区有修理厂，可以很快修好。司机不耐烦地说：“轮胎爆了，加了油也走不了。你一个女孩子家，知道什么？”虽然司机的不通情理让我感到非常委屈，但我还是能够理解司机当时的心情，就耐心地向他解释：“师傅，油站里是不允许修车的。要不，我先给您加油，再找人帮你把车推到修理厂，好吗？”司机看到我这么客气、热心，态度也缓和了很多。于是，我很快给司机加完油，然后找来站上的几个员工，齐心协力帮司机把推到了站外的广场上。怕他路不熟，我又是一路小跑帮他叫来了修理工。车很快便修好了。司机开车走时又特意拐到我们加油站，对我说：“谢谢你了，小姑娘。中国石油的服务就像她的品牌一样响亮。以后啊，我就来你们这儿定点加油了。”没过几天，这位司机师傅真的又开着他那辆东风小解放来了，而且从此以后，他就成了我们的常客。

细心、耐心、诚心，换来的是广大司机朋友的开心。面对高速公路上四面八方、五湖四海的司机朋友，还要有一颗宽容之心、平和之心，才能做到正确对待工作中意想不到的事，才会用一颗执着的真诚之心，去履行“干一行、爱一行”的承诺。

记得有一次，一辆运输活猪的车辆来到加油站，我正专心地加着油，没想到却“天上掉下来‘一团泥’”，再仔细一看，原来是一头不知道害羞的猪，正在大庭广众之下“行方便”呢，一下子正好拉在我的手上，真的是恶臭难闻呀。在一旁的司机师傅可吓坏了，一个劲儿地给我赔不是，并要拿自己新买的洗脸毛巾给我擦。我知道司机师傅挣钱也不容易，轻易舍不得买条毛巾什么的，就一边坚决予以推辞，一边笑着说

“没事，没事，一会洗洗就干净了”。为了不耽误司机的时间，我强忍着恶臭继续为司机加完油。我能看得出，司机师傅的眼神先是显得忐忑不安，接着就流露出满意的赞叹。好几个月过去了，每次那个司机来加油，都不忘和周围的司机谈起那间“尴尬”的事件。久而久之，每当我看见那位司机来加油，我倒很不好意思了。

就这样，夏季一杯冷饮，冬季一杯热茶，送上一句热情的问候，送上一句温馨的祝福。我们用一丝丝真诚，一滴滴汗水，专注地浇灌着心中的“宝石花”。真诚的服务能让我们和司机们的关系更加贴近，同时也拉动了我们加油站的销量和效益节节攀升。一份付出，一份收获。我也先后被省公司评为优秀加油员，被_x评为五星级员工。

看着我们站里销量日益递增，看着越来越多的客户认准我们“中国石油”，我无比欣慰；想到刚刚进入“中国石油”时家人的期望，我心中无悔；想想走过的平凡而有意义的成长之路，我问心无愧！

这，就是我，一名在中国石油大家庭培养下不断成长的普通加油员！没有惊天地、泣鬼神的壮举，也没有过人的智慧和才华，有的只是对工作无限的热爱，对事业无怨无悔的追求！

《大长今》中女主角有句话说的好，“让吃食物的人面带微笑，这是我一点小小的心愿。”“让天下的司机朋友面带微笑”，就是我——一个中国石油加油员的最大心愿！